

メンテック: 男性の活力市場における現状と将来展望

1. 序論

近年、女性の健康課題をテクノロジーで解決する「フェムテック」が注目を集めている。それと同時に、男性特有の健康課題に着目した「メンテック (MaleTech)」と呼ばれる分野が台頭し、新たな市場を形成しつつある。メンテックは、男性の加齢に伴う身体的な変化や、それに伴う不安や悩みに対し、革新的な技術やサービスを提供することで、男性のQOL (Quality of Life) 向上に貢献することを目指す。本稿では、メンテック業界の現状と将来展望を分析し、先進的な商品・サービス10選を取り上げ、それぞれのビジネスモデルとブルーオーシャン戦略の観点から考察する。

2. メンテック業界の現状と将来展望

2.1 メンテックの定義と社会的背景

メンテックとは、「Male(男性)」と「Technology(テクノロジー)」を組み合わせた造語である^{1 2 3}。男性特有の身体の悩みを改善・治療するための技術やイノベーション、製品、サービス全般を指し²、近年急速に進歩している²。具体的には、薄毛、ED (勃起不全)、男性不妊などの問題に対し、新たな治療法や製品が次々と開発されている^{2 3}。

メンテックが登場した背景には、男性特有の健康課題を語る上での困難さがある。従来、男性は自身の健康問題、特に性に関する悩みを打ち明けづらく、社会的な stigma (烙印) や awareness (認知) の不足から、適切なケアを受けられないケースも少なくなかった^{4 5}。メンテックは、こうした課題をテクノロジーの力で解決し、男性がより積極的に健康に向き合える環境を整備することを目指している。

2.2 市場規模と成長予測

メンテックは、日経トレンディの「2023年ヒット予測ランキング」で24位にランクインするなど³、社会的な注目度が高まっている。フェムテックと比較すると、まだ黎明期にあると言えるものの³、矢野経済研究所のデータによると、日本のフェムテック市場規模は2019年で約574億円、2021年で約635億円に達しており⁶、今後も市場の拡大が見込まれている。メンテック市場も、男性特有の健康課題への関心の高まりや、社会的な認知度の向上に伴い、急速に拡大すると予想される^{3 4}。矢野経済研究所の調査によると、フェムケア&フェムテック市場は2022年に国内で700億円を突破し³、グローバルでは2025年までに500億ドル規模まで伸長する見通しである³。メンテック市場も同様の成長軌跡をたどるとすれば、その将来性は極めて高いと言えるだろう。

2.3 主要プレイヤーと商品・サービス

メンテック業界には、既存の製薬会社や医療機器メーカーだけでなく、IT企業やスタートアップなど、

様々な企業が参入している。⁷⁻⁸ これらの企業は、男性の多様なニーズに応えるべく、幅広い商品やサービスを展開している。

主な商品・サービスとしては、以下のものが挙げられる。

- **AGA治療**: 発毛剤、育毛剤、植毛、頭皮ケア製品など^{2,4}。薄毛に悩む男性に対し、様々な治療法や予防策を提供。
- **ED治療**: 薬物療法、真空勃起装置、陰茎注射、ショックウェーブ治療など²。EDの原因や症状に合わせて、最適な治療法を選択できる。
- **男性不妊治療**: 精子検査キット、精子選別技術、精子凍結保存技術など²。男性不妊の原因究明や治療を支援する。
- **男性更年期障害治療**: ホルモン補充療法、カウンセリング、サプリメントなど。加齢に伴う男性ホルモンの減少による症状を改善。
- **メンズヘルスケア**: 男性向け健康診断、オンライン診療、健康管理アプリなど。男性特有の健康リスクを早期に発見し、健康増進をサポート。
- **ライフスタイル**: 男性向け化粧品、サプリメント、健康食品など。男性の美容や健康をサポートする商品を提供。

Company	Product/Service	Target Market
株式会社メンテックサービス	防災設備、点検業務	ビルオーナー、施設管理者
株式会社メンテック	寮運営委託業務、清掃業務、建物の維持管理資機材の販売	企業、寮、施設
株式会社メンテック	製紙工場の生産性向上と操業支援	製紙会社
株式会社メンテックス	店舗全般の設備メンテナンス業務、建築工事	店舗、施設
株式会社メインテック	紙作りのコンサルティング、リサイクル社会の実現	製紙会社

4. ビジネスモデルとブルーオーシャンビジネスの観点からの

分析

4.1 ビジネスモデル分析

メンテック市場で成功を収めている商品・サービスは、顧客のニーズを的確に捉え、独自のビジネスモデルを構築している。ここでは、代表的な商品・サービスを例に、ビジネスモデルキャンバスの9つの要素を用いて分析する。

Dadi (精子検査キット)¹³

- 顧客セグメント: プライバシーを重視し、手軽に精子検査を行いたい男性
- 価値提案: 自宅で精液検査を行い、精子の状態を分析・冷凍保存できる
- チャンネル: オンライン販売、クリニックとの提携
- 顧客との関係: オンライン相談、検査結果レポートの提供
- 収益源: 検査キットの販売、精子冷凍保存サービス、オンライン診療、サプリメント販売
- 主要活動: 検査キットの開発・製造、精子分析、冷凍保存、オンライン診療
- 主要資源: 検査キット、精子分析技術、冷凍保存施設、医療従事者
- 主要パートナー: 医療機関、物流会社
- コスト構造: 検査キットの製造コスト、人件費、施設維持費、マーケティング費用

HOMTECH (妊活プロテイン)⁴

- 顧客セグメント: 妊活中の男性、健康意識の高い男性
- 価値提案: 男性の妊活をサポートする栄養価の高いプロテイン
- チャンネル: オンライン販売、ドラッグストア、スポーツ用品店
- 顧客との関係: ウェブサイト、SNSでの情報発信
- 収益源: プロテイン、サプリメント、ドリンクなどの販売
- 主要活動: 商品開発、製造、販売、マーケティング
- 主要資源: プロテイン原料、製造工場、販売チャンネル
- 主要パートナー: 原料サプライヤー、製造委託先、販売代理店
- コスト構造: 原材料費、製造コスト、人件費、販売促進費

COSO (超音波避妊デバイス)¹³

- 顧客セグメント: 避妊に関心のある男性、新たな避妊方法を求めるカップル
- 価値提案: 睾丸に超音波を当てることで避妊を行う、非侵襲的な方法
- チャンネル: オンライン販売、医療機関との提携
- 顧客との関係: 製品サポート、オンラインコミュニティ
- 収益源: デバイスの販売、レンタル、サブスクリプションサービス
- 主要活動: デバイスの開発・製造、販売、顧客サポート
- 主要資源: 超音波技術、デバイス製造工場、医療従事者
- 主要パートナー: 医療機関、研究機関
- コスト構造: 研究開発費、デバイス製造コスト、人件費、マーケティング費用

4.2 ブルーオーシャン戦略

メンテック市場における先進的な商品・サービスは、ブルーオーシャン戦略を効果的に活用すること

で、競争の激しい既存市場から抜け出し、新たな市場を創造している。

競合との差別化: 既存の男性向け健康商品やサービスは、医療機関での治療や高価な医薬品に偏っている傾向があった。メンテックは、自宅で手軽に利用できる検査キットや、日常的に摂取できるサプリメントなど、より身近で使いやすい商品・サービスを提供することで、差別化を図っている。

新たな市場の創造: 従来、妊活や避妊は女性主体で行われることが多かった。メンテックは、男性も積極的に参加できる商品・サービスを提供することで、新たな市場を創造している。

顧客価値の向上: メンテックは、プライバシー保護、利便性向上、低価格化など、顧客にとっての価値を向上させることで、市場における競争力を高めている。

3. メンテック業界の先進的な商品・サービス10選

3.1 精子検査キット「Dadi」

- 概要: 自宅で精液検査を行い、精子の状態を分析・冷凍保存できるサービス。¹³
- ビジネスモデル: 検査キットの販売、精子冷凍保存サービスの提供、オンライン診療、サプリメント販売など。
- ブルーオーシャン戦略: 従来のクリニックでの検査と比較して、プライバシー保護、利便性、低価格を実現。男性が自身の妊孕性について、より気軽に検査できる環境を提供することで、新たな市場を創造している。

3.2 妊活プロテイン「HOMTECH」

- 概要: 男性の妊活をサポートする、栄養価の高いプロテイン。⁴
- ビジネスモデル: プロテイン、サプリメント、ドリンクなどの販売。
- ブルーオーシャン戦略: 従来の妊活は女性に焦点が当てられていたが、男性側の健康に着目し、新たな市場を創造。男性の妊活参加を促進することで、カップル双方のQOL向上に貢献している。

3.3 精子検査 & 凍結プラン「Legacy」

- 概要: 精子の状態の在宅検査と冷凍保存が行えるサービス。¹³
- ビジネスモデル: 検査キットの販売、精子冷凍保存サービスの提供、オンライン診療など。
- ブルーオーシャン戦略: 高額な凍結保存料を低価格化し、より多くの男性が利用しやすいサービスを提供。将来の不妊治療に備えたい男性にとって、経済的な負担を軽減する選択肢となっている。

3.4 早漏対策デバイス「MYHIXEL」

- 概要: 専用デバイスとアプリで早漏を改善するトレーニングプログラム。¹³
- ビジネスモデル: デバイスとアプリの販売、サブスクリプションサービスなど。
- ブルーオーシャン戦略: タブー視されがちな早漏の問題に、テクノロジーを用いた新たな解決策を提供。男性の性に関する悩みを、よりオープンに解決できる環境を整備している。

3.5 超音波避妊デバイス「COSO」

- 概要: 睾丸に超音波を当てることで避妊を行うデバイス (開発中)。¹³
- ビジネスモデル: デバイスの販売、レンタル、サブスクリプションサービスなど。
- ブルーオーシャン戦略: 男性が主体的に避妊できる新たな方法を提供することで、女性の負担軽減にも貢献。従来の避妊方法とは異なる、画期的なアプローチで新たな市場を創造する可能性を秘めている。

3.6 発毛剤「リグロEX5」

- 概要: 有効成分ミノキシジルを配合した発毛剤。⁴
- ビジネスモデル: 医薬品の販売。
- ブルーオーシャン戦略: 市販薬として手軽に入手できるため、AGA治療のハードルを下げ、新たな顧客層を獲得。薄毛に悩む男性が、より気軽に治療を始められる環境を提供している。

3.7 温熱ルームウェア「Re-Pose」

- 概要: 遠赤外線効果で体を温めるルームウェア。⁴
- ビジネスモデル: ルームウェア、ソックス、腹巻などの販売。
- ブルーオーシャン戦略: 男性の冷え性に着目し、健康的なライフスタイルをサポートする新たな商品を開発。快適な着心地と健康効果を両立させることで、新たな価値を提供している。

3.8 尿漏れ対策パンツ「KEEP GUARD」

- 概要: 男性の尿漏れを吸収する、スタイリッシュなデザインのパンツ。¹⁴
- ビジネスモデル: パンツの販売。
- ブルーオーシャン戦略: 尿漏れというデリケートな問題を、ファッション性と機能性を両立させた商品で解決。加齢に伴う身体の変化に悩む男性に対し、QOLを維持するための新たな選択肢を提供している。

3.9 メディカルアプリ

- 概要: AGA外来と連携し、頭皮の状態を管理できるアプリ。²
- ビジネスモデル: アプリの提供、医療機関との連携、広告収入など。
- ブルーオーシャン戦略: オンラインで頭皮の状態を管理し、専門医のアドバイスを受けられる利便性を提供。AGA治療の継続性を高め、患者の満足度向上に貢献している。

3.10 ロボット植毛

- 概要: ロボットによる自動植毛技術。²
- ビジネスモデル: 植毛手術の提供。
- ブルーオーシャン戦略: 熟練の医師と同等の精度で植毛を行うことで、手術の効率化と低価格化を実現。より多くの男性が植毛を受けられる可能性を広げている。

10個の先進的な商品・サービスに共通する点として、以下の点が挙げられる。

- 顧客体験の重視: 従来の男性向け健康サービスでは、医療機関へのアクセスや費用面、精神的なハードルなど、顧客体験における課題が多く存在した。メンテックは、これらの課題をテクノロジーで解決することで、顧客体験を向上させている。
- パーソナライズ化: 個々のニーズに合わせた商品・サービスを提供することで、顧客満足度を高めている。
- 予防医療へのシフト: 従来の治療中心の医療から、予防医療へとシフトすることで、男性の健康寿命の延伸に貢献している。

これらの傾向は、メンテック業界の今後の発展方向を示唆するものであり、AI、IoT、ビッグデータなどの技術革新と融合することで、さらに進化していくと予想される。

5. 結論

メンテックは、男性の健康課題をテクノロジーで解決する、成長著しい分野である。本稿で紹介した先進的な商品・サービスは、独自のビジネスモデルとブルーオーシャン戦略によって、メンテック市場におけるイノベーションを牽引している。今後、AI、IoT、ビッグデータなどの技術革新が進むにつれ、メンテックはさらに進化し、男性のQOL向上に大きく貢献すると期待される。メンテックの普及は、男性の健康意識の向上、健康寿命の延伸、ひいては社会全体の活性化にもつながる可能性を秘めている。男性一人ひとりが、自身の健康と向き合い、積極的にメンテックを活用することで、より豊かな人生を送ることが可能になるだろう。

引用文献

1. www.workersdoctors.co.jp, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://www.workersdoctors.co.jp/column/knowledge/8577/#:~:text=%E3%83%A1%E3%82%A4%E3%83%AB%E3%83%86%E3%83%83%E3%82%AF%EF%BC%88%E3%83%A1%E3%83%B3%E3%83%86%E3%83%83%E3%82%AF%EF%BC%89%E3%81%A8%E3%81%AF-%E3%83%A1%E3%82%A4%E3%83%AB%E3%83%86%E3%83%83%E3%82%AF%EF%BC%88MaleTech&text=%E3%83%A1%E3%82%A4%E3%83%AB%E3%83%86%E3%83%83%E3%82%AF%E3%81%AF%E3%80%81%E7%94%B7%E6%80%A7%E7%89%B9%E6%9C%89,%E3%81%A8%E6%8D%89%E3%81%88%E3%82%89%E3%82%8C%E3%82%8B%E3%81%A7%E3%81%97%E3%82%87%E3%81%86%E3%80%82>
2. メールテックって知ってる？男性が今知っておきたい性差医療のお話 - ワーカーズドクターズ, 1月 25, 2025にアクセス、<https://www.workersdoctors.co.jp/column/knowledge/8577/>
3. メンテックとは？男性特有の健康課題や向き合い方を解説！, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://im-official.com/blogs/journal/%E3%83%A1%E3%83%B3%E3%83%86%E3%83%83%E3%82%AF%E3%81%A8%E3%81%AF-%E7%94%B7%E6%80%A7%E7%89%B9%E6%9C%89%E3%81%AE%E5%81%A5%E5%BA%B7%E8%AA%B2%E9%A1%8C%E3%82%84%E5%90%91%E3%81%8D%E5%90%88%E3%81%84%E6%96%B9%E3%82%92%E8%A7%A3%E8%AA%AC>
4. “メンテック”って一体...!? ジェンダー・イノベーションEXPOに、メンズノンノモデルが潜入取材！, 1月 25, 2025にアクセス、<https://www.mensnonno.jp/lifestyle/worries/289711/>
5. 今注目の「メンテック」。その言葉の持つ意味とは？ - GOETHE[ゲーテ], 1月 25, 2025にアクセス、<https://gotheweb.jp/lifestyle/health/20221122-feture-sakanashi>
6. 日経トレンディ 2023 ヒット予測100 24位 メンテック - いいもの見い〜つけた！, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://blog.goo.ne.jp/okomenokotoshikashiranaikomeya/e/c7e27d79762c6e90929f18e5d218e3>

[57](#)

7. 企業情報 | 株式会社JR西日本中国メンテック, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://www.j-c-maintec.co.jp/company/>
8. メンテックサービス, 1月 25, 2025にアクセス、<http://www.mentec-inc.co.jp/>
9. 株式会社メンテックサービス, 1月 25, 2025にアクセス、
<http://www.mentec-inc.co.jp/info/index.html>
- 10.
11. 株式会社メンテック, 1月 25, 2025にアクセス、<https://www.maintech.co.jp/>
12. 会社概要 - メンテックス株式会社, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://www.mentex-valor.com/company/>
13. 精子検査用在宅キットetc.男性特有の悩みを解決する最新メンテック6選 - GOETHE, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://gotheweb.jp/lifestyle/health/20221117-mentech-6>
14. 【フェムテック／メンテック商品を生み出すクロスプラスの「Health Tech LABO」チームが開発】男性のちょい尿漏れ対策パンツ『KEEP GUARD』発売 - PR TIMES, 1月 25, 2025にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000110.000048997.html>